

# MODEL

## PENGUATAN KEMITRAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
PUSAT PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI  
DAN PENDIDIKAN MASYARAKAT  
(PP PAUD DAN DIKMAS)**

**JAWA BARAT | 2016**

# LEMBAR PENGESAHAN

Disetujui dan Disahkan oleh Narasumber:

Dr. H. Uyu Wahyudin, M.Pd

Mengetahui,  
Kepala PP-PAUD-DIKMAS JAWA BARAT,

Dr. Muhammad Hasbi, S.Sos., M.Pd  
NIP. 197306231993031001

## Model Penguatan Kemitraan Dalam Pengembangan Usaha

### **Pengarah:**

Dr. Muhammad Hasbi, S.Sos., M.Pd

### **Tim Pengembang**

Drs. Emul Mulyana, M.Pd

Dadang Wahyudi, S.E, M.M.Pd

Mia Rachmiati, S.Sos, M.I.Kom

### **Pakar:**

Dr. Uyu Wahyudin, M.Pd

### **Editing dan Layout:**

Rhomi S

### **Desain Cover**

Rhomi

### **Kontributor:**

Desa Cisayong Kecamatan Cisayong Kabupaten Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat  
Kelurahan Gununggede Kecamatan Kawalu Kota Tasikmalaya Provinsi Jawa Barat



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat  
PP PAUD dan Dikmas Jawa Barat

Bidang Kajian Kursus dan Kewirausahaan  
Jalan Jayagiri Nomor 63 Lembang, Bandung Barat 40791  
Telepon (022) 2786017 Faksimile (022) 2787474

<http://www.bpplsp-reg2.go.id>

**Tahun 2016**

# ABSTRAK

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2015), tingkat wirausahawan Indonesia baru mencapai 1,56% dari total jumlah penduduk. Idealnya suatu negara dikatakan maju jika tingkat wirausahawan minimal 2 % dari jumlah penduduk. banyak kebijakan pemerintah dalam meningkatkan usahawan baru salah satu direktorat kursus dan pelatihan meluncurkan program Pendidikan Kecakapan Kewirausahaan (PKW), hasil dari pelaksanaan program tersebut belum menghasilkan warga belajar yang mandiri, hal ini disebabkan wara belajar belum mampu membangun jaringan kemitraan dalam rangka mencari solusi yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

Model Penguatan Kemitraan Dalam Pengembangan Usaha bertujuan untuk memberikan kemampuan kepada warga belajar agar mampu untuk menjalankan kemitraan dengan lembaga, intansi, dan dunia usaha dan dunia industri dalam mencari solusi permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. model ini diperuntukan bagi pengelola, instruktur dan Stake Holder sebagai acuan dalam menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan.

Penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha difokuskan pada tahapan kemitraan yaitu, identifikasi kebutuhan mitra, penentuan aspek yang perlu dimitrakan, identifikasi calon mitra, penentuan mitrakerja, pelaksanaan kemitraan dan evaluasi kemitraan. Model ini terdiri dari Panduan model, silabus dan RPP, paket bahan ajar, dan media pembelajaran. Strategi pembelajaran berdasarkan pada pembelajaran berbasis masalah yang dihadapi warga belajar dalam melaksanakan kegiatan usaha,. Proses pembelajaran melalui tiga tahapan pemberian materi, pendalaman materi (dengan mengerjakan tugas) dan pemaparan hasil pengerjaan tugas.

Lokasi ujicoba dilaksanakan di dua lokasi, pertama kelompok Kejora Kelurahan Gununggede, Kecamatan Kawalu Kota Tasikmalaya, dan kedua Kelompok Sumber Rejeki Desa Cisayong Kecamatan Cisayong Kabupaten Tasikmalaya Jawa Barat. Kondisi awal kedua lokasi sudah menghasilkan produksi makanan tetapi masih ada kelemahan, pemasaran terbatas

dilingkungan sekitar, belum mampu membuat laporan keuangan, permodalan yang terbatas dan legalitas produk (PIRT dan Label halal).

Proses penguatan kemitraan dilakukan dengan memberikan pengetahuan tentang langkah-langkah kemitraan dan mempraktekan langsung ke calon mitra yang dapat memberikan solusi permasalahan. Praktek kemitraan dilakukan ke Dinas KOPERINDAG Kabupaten dan Kota Tasikmalaya, dan SKB Kota dan Kabupaten Tasikmalaya dalam mencari pembinaan dan pembuatan legalitas produk. Pemasaran dilakukan dengan praktek ke Toko yang menjual makanan olahan, dan ke lembaga keuangan.

Hasil akhir dari kedua lokasi tiap kelompok mempunyai pemasaran yang tetap ke Toko Sumber Berkas, Toko Simpanglima, Toko Jago dan pasar di sekitar lokasi, kedua kelompok mendapatkan pembinaan dari Dinas Koperindag dan SKB Kota dan Kabupaten Tasikmalaya, serta pembuatan PIRT dan Label Halal, dan mempunyai Outlet kelompok.

# KATA PENGANTAR

Model penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha disusun dengan tujuan untuk memberikan acuan bagi pendidik dan tenaga kependidikan program kursus, dalam mendorong dan mengarahkan peserta pelatihan kewirausahaan memiliki bekal wawasan, pengetahuan dan keterampilan usaha yang cukup menuju terbangunnya sikap mental wirausaha.

Penguatan yang dilakukan terhadap pengembangan usaha berkenaan dengan aspek peningkatan kualitas produksi, perluasan pemasaran, dan pencatatan administrasi keuangan, langkah yang dilakukan dalam pengembangan jaringan kemitraan melalui, identifikasi kebutuhan, penentuan aspek yang perlu dimitrakan, identifikasi mitra, pelaksanaan kemitraan dan evaluasi kemitraan.

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga tersusunnya naskah ini. Semoga karya bersama ini dapat berkontribusi terhadap peningkatan mutu penyelenggaraan kursus dan pelatihan yang selama ini terjadi di masyarakat.

Bandung, November 2016

Kepala,

Dr.H. Muhammad Hasbi  
NIP. 197306231993031001

## DAFTAR ISI

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| KATA PENGANTAR.....                        | i  |
| DAFTAR ISI.....                            | ii |
| BAB I      PENDAHULUAN.....                | 1  |
| A. Latar Belakang.....                     | 1  |
| B. Dasar Yuridis.....                      | 5  |
| C. Tujuan.....                             | 6  |
| D. Lingkup Model.....                      | 9  |
| E. Penjelasan Istilah.....                 | 10 |
| <br>BAB II      KONSEP DASAR.....          |    |
| A. Konsep Penguatan.....                   | 11 |
| B. Konsep Kemitraan.....                   | 11 |
| C. Pengembangan .....                      | 16 |
| BAB III    MODEL PENGUATAN KEMITRAAN DALAM | 18 |
| MENGEMBANGKAN USAHA.....                   |    |
| A. Tujuan .....                            | 18 |
| B. Komponen yang terlibat.....             | 19 |
| C. Kurikulum.....                          | 21 |
| D. Langkah-langkah kemitraan.....          | 22 |
| E. Indikator.....                          | 41 |
| BAB IV    PENUTUP.....                     | 43 |
| A. Kesimpulan.....                         | 43 |
| B. Rekomendasi.....                        | 43 |
| DAFTAR PUSTAKA                             |    |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, kita sekarang ini dituntut untuk dapat mengembangkan usaha. Namun pada kenyataannya, proses mengembangkan usaha seringkali menemui berbagai kendala. Kendala tersebut di antaranya adalah kekurangan modal tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan yang dengan buruk. Meski demikian, hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri kita sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh, kita bisa mengembangkan usaha kita menjadi semakin lebih besar. Cara lain yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan usaha dengan baik adalah dengan memberikan pendidikan meningkatkan keahlian kepada pengusaha (wirausaha) seperti memberi pelatihan, workshop tentang pengembangan usaha, pelatihan membuat marketing plan yang di dalamnya terkandung unsur-unsur seperti analisa situasi, tujuan pemasaran, anggaran pemasaran, kontrol / pengawasan terhadap pemasaran dan lain sebagainya .

Sebagai suatu strategi pengembangan usaha kecil, kemitraan telah terbukti berhasil diterapkan di banyak negara, antara lain di Jepang dan empat negara macam Asia, yaitu Korea Selatan, Taiwan dan



sebagainya. Di negara-negara tersebut kemitraan umumnya dilakukan melalui pola sub kontrak yang memberikan peran kepada industri kecil dan menengah sebagai pemasok bahan baku dan komponen industri besar. Kemitraan usaha adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah / besar (perusahaan mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat.

Kemitraan usaha akan menghasilkan efisiensi dan sinergi sumber daya yang dimiliki oleh pihak-pihak yang bermitra dan karenanya menguntungkan semua pihak yang bermitra. Kemitraan juga memperkuat mekanisme pasar dan persaingan usaha yang efisien dan produktif. Bagi usaha kecil kemitraan jelas menguntungkan karena dapat turut mengambil manfaat dari pasar, modal, teknologi, manajemen dan kewirausahaan yang dikuasai oleh usaha besar. Usaha besar juga dapat mengambil keuntungan dari keluwesan dan kelincahan usaha kecil.

Kemitraan hanya dapat berlangsung secara efektif dan berkesinambungan jika kemitraan dijalankan dalam kerangka berpikir pembangunan ekonomi, dan bukan semata-mata konsep sosial yang dilandasi motif belas kasihan atau kedermawanan.

Kemitraan pada dasarnya menggabungkan aktivitas beberapa badan usaha bisnis, oleh karena itu sangat dibutuhkan suatu organisasi yang memadai. Dengan pendekatan konsep sistem, diketahui bahwa organisasi pada dasarnya terdiri dari sejumlah unit atau sub unit yang saling berinteraksi atau interdependensi. Performansi dari suatu unit dapat menyebabkan kerugian pada unit-unit lainnya. Tidak terlepas dari

keterkaitan hal di atas maka akan mengalami beberapa kendala antara lain: a. perbedaan yang masih besar antara Usaha Besar dan Usaha Kecil, b. kualitas produk belum terjamin, c. kerja sama kurang berkembang, d. usaha bersama bersifat integral vertikal, e. belum terjadi alih teknologi dan manajemen dari Usaha Besar ke Usaha Kecil, f. belum berkembangnya sistem dan pola kemitraan dan belum berkembangnya unsur pendukung.

Berdasarkan hal-hal tersebut di atas, maka sesuai dengan tugas dan fungsi Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat (PP PAUD dan Dikmas) Jawa Barat yakni pengembangan model dan peningkatan mutu, maka pada tahun 2016 ini dikembangkanlah “Model Penguatan Kemitraan Dalam Pengembangan Usaha” yang bermanfaat untuk meningkatkan inovasi, kreativitas dan efektivitas usaha yang dilakukan peserta didik.

## **B. Dasar Yuridis**

1. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
3. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan
4. Peraturan Presiden RI Nomor 8 Tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia

5. Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Nomor 15 Tahun 2010 tentang Jabatan Fungsional Pamong Belajar dan Angka Kreditnya
6. Permedikbud RI Nomor 68 tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat
7. Program Kerja Pusat Pengembangan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat (PP PAUD dan Dikmas) Jawa Barat Tahun 2016

### **C. Tujuan**

Penyusunan model penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha memiliki tujuan sebagai berikut:

#### **1. Tujuan Umum**

Tujuan umum pengembangan model ini adalah untuk memandu atau memberikan acuan bagi penyelenggara program kewirausahaan, terutama bagi pengelola dan instruktur dalam melaksanakan kemitraan untuk pengembangan usaha.

#### **2. Tujuan Khusus**

- a. Memberikan acuan bagi instruktur dan pelatihan dalam proses kemitraan untuk mengembangkan usaha
- b. Menjadi acuan bagi pengelola untuk melakukan kemitraan dalam mengembangkan usaha
- c. Menjadi acuan bagi stakeholders untuk melakukan pembinaan kemitraan dalam mengembangkan usaha

#### **D. Lingkup Model**

Lingkup penulisan model penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu:

- BAB I      Pendahuluan, berisi tentang Latar Belakang, Dasar Hukum, Tujuan, Lingkup Model dan Penjelasan Istilah
- BAB II      Konsep Dasar, memaparkan konsep tentang Penguatan, Kemitraan dan Pengembangan Usaha
- BAB III      Penerapan Model Penguatan Kemitraan dalam Pengembangan Usaha
- BAB IV      Memaparkan tentang Komponen Penguatan Kemitraan dalam Pengembangan Usaha
- BAB V      Penutup, berisi tentang Kesimpulan, Rekomendasi dan Prasyarat Model

#### **E. Penjelasan Istilah**

1. Model, adalah pola (contoh, acuan, ragam dan sebagainya) dari sesuatu yang akan dibuat atau dihasilkan, barang tiruan yang kecil dengan bentuk (rupa) seperti yang ditiru (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Model adalah struktur program inovatif yang dikembangkan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas ketercapaian tujuan pendidikan (Zaenudin Arif, 2004)
2. Penguatan, adalah proses, cara perbuatan menguatkan. Penguatan itu ada penggalangan, peneguhan, konsolidasi dan pengukuhan. Penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha adalah pendampingan yang merupakan satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sektor UKM. Tugas utama pendamping ini

adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil maupun usaha menengah dengan usaha besar.

3. Kemitraan adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerja sama bertingkat tinggi, saling percaya, di mana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Selama ini istilah kemitraan telah dikenal dengan sejumlah nama di antaranya strategi kerja sama dengan pelanggan (strategic customer alliance), strategi kerja sama dengan pemasok (strategic supplier alliance) dan pemanfaatan sumber daya kemitraan (partnership sourcing).

#### 4. Pengembangan

Konsep pengembangan merupakan suatu keharusan yang harus diaplikasikan dalam kehidupan. Kata konsep artinya ide, rancangan atau pengertian yang diabstrakkan dari peristiwa konkret (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002:538). Dengan demikian konsep pengembangan adalah rancangan mengembangkan sesuatu yang sudah ada dalam rangka meningkatkan kualitas lebih maju.

#### 5. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah “tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha”. (coba cantumkan apakah hasil kutipan apabila ada tolong di cantumkan pengarangnya)

## **BAB II**

### **KONSEP DASAR PENGUATAN KEMITRAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA**

#### **A. Konsep Penguatan**

##### **1. Pengertian Penguatan**

Penguatan adalah proses, cara perbuatan menguatkan. Penguatan itu ada penggalangan, peneguhan, konsolidasi dan pengukuhan. Yang dimaksud penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha ini adalah pendampingan yang merupakan satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sektor usaha kecil menengah (UKM). Tugas utama pendamping ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi dan menjadi mediator untuk penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah dengan usaha besar.

#### **B. Jaringan Kemitraan**

##### **1. Pengertian Kemitraan**

**Kemitraan** adalah suatu sikap menjalankan bisnis yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama bertingkat tinggi, saling percaya, dimana pemasok dan pelanggan berniaga satu sama lain untuk mencapai tujuan bisnis bersama. Selama ini istilah kemitraan ini telah dikenal dengan sejumlah nama, diantaranya strategi kerjasama dengan pelanggan (*strategic customer alliance*), strategi kerjasama dengan pemasok (*strategic supplier alliance*), dan pemanfaatan sumber daya kemitraan (*partnership sourcing*)

## 2. TujuanKemitraan

Tujuan kemitraan adalah untuk memperlancar dan mengoptimalkan segenap potensi yang ada dalam rangka penyelenggaraan program usaha, sehingga tujuan program tercapai sesuai dengan rencana awal. Di samping itu pula tujuan pengembangan model kemitraan adalah memformulasikan model yang efektif tentang kemitraan penyelenggaraan program usaha masyarakat dengan dunia usaha dan dunia industri (DUDI).

## 3. Sasaran

Sasaran pengguna model ini diharapkan dapat digunakan oleh unsur sebagai berikut: (a) lembaga usaha masyarakat, (b) masyarakat pengusaha kecil dan menengah, dan (c) dunia usaha dan industri. Aspek pengembangan usaha ujicoba model sesuai dengan tujuannya, aspek yang akan dikembangkan adalah penguatan/penyelenggaraan kemitraan dalam program pengembangan usaha masyarakat.

## 4. Manfaat Kemitraan

- a. Efisiensi dan efektifitas yaitu, memproduksi barang dalam jumlah yang diharapkan dengan mengurangi faktor input dan meningkatkan produksi (output) dengan menggunakan sumberdaya dalam jumlah dan kualitas yang besar.
- b. Jaminan mutu, jumlah dan berkelanjutan mulai dari penyedia input, proses hingga output yang dihasilkan.
- c. Mengurangi risiko dan meningkatkan keuntungan
- d. Memberi manfaat sosial
- e. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan

- f. Mendukung keberlangsungan program.
- 5. Etika yang harus dibangun dalam sistem kemitraan
  - a. Karakter, integritas, dan kejujuran
  - b. Kepercayaan
  - c. Komunikasi yang terbuka
  - d. Adil
  - e. Keinginan pribadi dari pihak yang bermitra
  - f. Keseimbangan antara insentif dan risiko
- 6. Syarat-syarat untuk membentuk kemitraan
  - a. Adanya dua pihak atau lebih
  - b. Memiliki kesamaan visi dalam mencapai tujuan
  - c. Adanya kesepakatan
  - d. Saling membutuhkan.

7. Aspek yang dapat dimitrakan

Selama menjalin kegiatan kemitraan yang dapat dikembangkan di antaranya:

a. Program Kegiatan

Penyelenggaraan kegiatan bersama dengan lembaga mitra merancang program bersama. pada pelaksanaan paling tidak ada tiga kemungkinan bentuk kerjasama yang dapat dilakkan yaitu; (1) Bersama melaksanakan kegiatan pada setiap tahapan pengelolaan program, (2) Sebuah lembaga melakukan bagian kegiatan pada tahapan pengelolaan tertentu atau melaksanakan seluruh kegiatan pada tahapan pengelolaan program, (3) Sebuah lembaga melaksanakan program kegiatan awal atau lanjutan dari program kegiatan yang telah dirancang oleh lembaga lain.



b. Sarana dan Prasarana

Yang dimaksud dalam hal ini adalah sarana dan prasarana kegiatan pengembangan program, seperti: tempat atau ruang pelatihan dan praktek. Bentuk kemitraan dapat dilakukan secara timbal balik. Sebuah lembaga dapat memanfaatkan sarana dan prasarana lembaga lain atau sebaliknya.

c. Dana

Dana merupakan salah satu faktor utama yang menunjang berjalannya sebuah program, kemitraan dengan lembaga lain yang memiliki dana perlu dijalin dalam rangka menjangkau lembaga donor guna mewujudkan sebuah program yang akan dilaksanakan.

d. Tenaga

Kemitraan di bidang ini dapat dilakukan secara timbal balik. Tenaga yang memadai (*qualified*) yang dimiliki oleh sebuah lembaga dapat dijadikan aset untuk didayagunakan oleh lembaga lain dan begitu juga sebaliknya.

e. Pendayagunaan Hasil

Aspek pendayagunaan hasil dapat berupa pendayagunaan/penempatan hasil kerja masyarakat oleh DUDI sehingga terjalin kerjasama antara penghasilan dan pemanfaatan.

f. Lembaga Organisasi Potensial yang dapat dijadikan Mitra

Lembaga calon mitra dalam hal ini adalah koperasi dan himpunan pengusaha kecil dan menengah yang sudah ada atau secara langsung anggota pengusaha (individu anggota masyarakat)

bermitra dengan DUDI. Peran lembaga organisasi dalam hal ini adalah: (1) lembaga usaha/pengusaha, sebagai: penyelenggara, penyedia fasilitas, penyedia tutor/instruktur, penyedia dana dan pasar, mitra usaha, (2) lembaga hendaknya mampu menganalisis kemungkinan-kemungkinan pengembangan jaringan kemitraan dalam rangka program kegiatan.

g. Langkah-langkah Pelaksanaan Kemitraan

1) Identifikasi Intern Lembaga

Pada tahapan ini lembaga mengidentifikasi komponen-komponen yang belum dimiliki untuk penyelenggaraan program yang akan menjadi kebutuhan program. Langkah awal yang harus dilakukan yaitu lembaga menilai komponen apa yang harus ada pada penyelenggaraan program tersebut. Komponen yang harus disiapkan dalam penyelenggaraan program pelatihan peningkatan kualitas produksi, di antaranya; gedung, perlengkapan, bahan ajar, peralatan, tenaga pelatih, peserta, dan dana. Dari kebutuhan yang diperlukan apakah sudah terpenuhi semua yang di lembaga, kalau ada yang belum terpenuhi, itulah kebutuhan yang harus dipenuhi untuk pelaksanaan program.

2) Merumuskan aspek yang perlu dimitrakan

Dari hasil kegiatan identifikasi langkah elanjutnya menyusun prioritas kebutuhan. Berdasarkan data hasil identifikasi, sehingga dari kegiatan ini akan diketahui komponen-komponen mana yang akan dimitrakan terlebih dahulu berdasarkan tahapan kegiatan pelaksanaan program dan

juga menyusun kriteria-kriteria hasil identifikasi lembaga dibuat aspek-aspek yang akan dibutuhkan untuk penyelenggaraan program, kebutuhan tersebut akan menjadi aspek yang akan dimitrakan dengan lembaga lain dan juga menentukan kriteria calon mitra.

- 3) Setelah diketahui komponen-komponen yang akan dimitrakan, langkah selanjutnya mencari lembaga calon mitra yang sesuai dengan kebutuhan dan kriteria yang telah ditentukan.
- 4) Membuat kesepakatan dengan lembaga calon mitra
- 5) Setelah ada calon yang ditentukan berdasarkan kriteria yang dibutuhkan langkah selanjutnya membuat kesepakatan-kesepakatan berkenaan dengan hak dan kewajiban mitra kerja, keputusan tersebut berdasarkan persetujuan kedua belah pihak. Selanjutnya membuat peraturan-peraturan yang disepakati bersama, yang akan menjadi pedoman kedua belah pihak dalam rangka melaksanakan kemitraan.

## **C. Pengembangan Usaha**

### **1. Pengertian Pengembangan**

Konsep pengembangan merupakan sebuah keharusan yang harus diaplikasikan dalam kehidupan, Kata konsep artinya ide, rancangan atau pengertian yang diabstrakan dari peristiwa kongkrit (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002: 589) sedangkan pengembangan artinya proses, cara, perbuatan mengembangkan (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002: 538). Dengan demikian konsep

pengembangan adalah rancangan mengembangkan sesuatu yang sudah ada dalam rangka meningkatkan kualitas lebih maju.

**a. Jaringan Kemitraan**

**1) Pengembangan Usaha**

Pengembangan usaha adalah “Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha”.

Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait “Pengembangan usaha” istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga.

Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi / divestasi teknologi, produk, dan lain – lain.

### **BAB III**

## **MODEL PENGUATAN KEMITRAAN DALAM PENGEMBANGAN USAHA**

#### **A. Tujuan dan Fokus Penguatan**

Model penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha ini dikembangkan dalam rangka memberikan acuan bagi pengelola dan instruktur program kewirausahaan dalam melakukan penguatan kemitraan untuk mengembangkan usaha. Tujuan akhir yang diharapkan dari model ini adalah kelompok-kelompok usaha di masyarakat memiliki kemampuan mengembangkan kemitraan, sikap mental dan jiwa yang selalu aktif, kreatif, berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja, percaya diri dan berorientasi ke masa depan dalam melaksanakan kegiatan usaha, sehingga dapat merubah pola kehidupan yakni meningkatnya pendapatan, memiliki nilai tambah bagi produk yang bermanfaat bagi masyarakat serta mendatangkan kemakmuran dan kesejahteraan.

Untuk mencapai tujuan ke arah tersebut, maka fokus penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha dalam model ini diarahkan pada 5 (lima) aspek, yaitu:

##### **1. Identifikasi Kondisi Usaha yang sedang dijalankan**

Penguatan kemitraan pada aspek ini terkait dengan hasil produksi, kondisi pemasaran, pencatatan keuangan, ijin usaha, organisasi usaha, permodalan, dan peralatan produksi.

##### **2. Aspek-aspek yang perlu dimitrakan**

Penguatan kemitraan pada aspek ini terkait dengan kelemahan atau kekurangan untuk mencapai kondisi ideal/ yang diharapkan.

### 3. Identifikasi calon mitra

Penguatan kemitraan pada aspek ini bertujuan untuk mencari, menemukan dan menetapkan calon mitra dalam mengembangkan usaha.

### 4. Pelaksanaan Kemitraan

Penguatan kemitraan pada aspek ini bertujuan untuk memantapkan pelaksanaan program kemitraan yang telah ditetapkan.

### 5. Evaluasi Pelaksanaan Kemitraan

Penguatan kemitraan pada aspek ini dimaksudkan untuk melihat, menelaah, dan menilai tentang hal-hal yang telah dilaksanakan dalam program kemitraan.

## **B. Komponen yang Terlibat**

### **1. Penyelenggara**

Penyelenggara kegiatan penguatan jaringan kemitraan dalam mengembangkan usaha adalah satuan pendidikan non formal yang menyediakan layanan kursus berorientasi usaha mandiri. Satuan PNF tersebut dapat berbentuk:

- a. Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM)
- b. Lembaga Kursus dan Pelatihan (LKP)
- c. UPTD Sanggar Kegiatan Belajar (SKB)
- d. Satuan Pendidikan Nonformal lainnya

Penyelenggara tim penyelenggara kegiatan terdiri dari penanggungjawab, ketua, wakil ketua, sekretaris, dan anggota.

Sedangkan kriteria tim penyelenggara adalah sebagai berikut:

- a. Pendidikan berpendidikan terakhir minimal SLTA atau sederajat

- b. Memiliki kemampuan dan pengalaman menjadi pengelola aktif program kursus dan pelatihan.
- c. Mempunyai jaringan kemitraan dengan berbagai pihak dalam mengembangkan usaha
- d. Diprioritaskan yang memiliki kepedulian terhadap peserta didik

## **2. Peserta**

Persyaratan peserta program penguatan jaringan kemitraan dalam mengembangkan usaha sebagai berikut:

- a. Masyarakat yang berusia 18 sd 45 tahun,
- b. Masyarakat yang drop out SMP/SMA atau lulus SMP/SMA dan tidak melanjutkan ke jenjang berikutnya
- c. Sudah mempunyai kemampuan memproduksi produk atau sedang merintis kegiatan usaha
- d. Bersedia melakukan kegiatan usaha secara berkelompok

## **3. Instruktur**

Instruktur yang memfasilitasi pembelajaran dalam penguatan jaringan kemitraan dalam mengembangkan usaha minimal terdiri dari 2 (dua) orang. Kriteria pendamping sebagai berikut:

- a. Pendidikan minimal SLTA/ sederajat
- b. Memiliki pengalaman sebagai instruktur pada program kursus dan pelatihan masyarakat
- c. Menguasai substansi/materi yang akan diajarkan
- d. Memiliki pengalaman usaha, diutamakan sedang menjalankan usaha
- e. Memiliki jaringan kemitraan untuk pengembangan usaha
- f. Bersedia melakukan pendampingan terhadap kelompok usaha

### C. Kurikulum

Tujuan model penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha untuk memandu atau memberikan acuan bagi pengelola dan inatruktur dalam melaksanakan kemitraan untuk pengembangan usaha.meliputi: 1) identifikasi kondisi usaha yang sedang dilakukan, 2) aspek-aspek yang perlu dimitrakan, 3) identifikasi calon mitra, 4) penetapan calon mitra, 5) pelaksanaan kemitraan, dan 6) evaluasi kemitraan Berdasarkan tujuan dan arah pembelajaran yang telah dijelaskan dia atas, maka dirumuskan standar kompetensi lulusan penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha sebagai berikut:

**Struktur Kurikulum**  
**Penguatan Kemitraan Dalam Pengembangan Usaha**

| No. | Standar Kompetensi                                        | Kompetensi Dasar                                                                                                                                                      | Jampel |
|-----|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1.  | Memiliki kemamuan mengidentifikasi kebutuhan mitra        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengetahui, pengertian, tujuan, manfaat dan langkah-langkah.</li><li>• Mampu melaksanakan identifikasi</li></ul>              | 20     |
| 2.  | Memiliki kemampuan menentukan aspek yang perlu dimitrakan | <ul style="list-style-type: none"><li>• Memahami proses pengolahan hasil identifikasi</li><li>• Mampu menentukan aspek yang erlu dimitrakan</li></ul>                 | 10     |
| 3.  | Memiliki kemamuan mengidentifikasi calon mitra.           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengethui tujuan, manfaat dan penyusunan rencana identifikasi</li><li>• Mampu melaksanakan identifikasi calon mitra</li></ul> | 30     |
| 4.  | Memiliki kemampuan menentukan mitra kerja                 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengetahui tujuan, manfaat dan isi perjanjian</li><li>• Menentukan lembaga yang akan menjadi mitra kerja</li></ul>            | 15     |
| 5.  | Memiliki Kemampuan melaksanakan kemitraan usaha           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Menyusun perencanaan</li><li>• Melaksanakan kemitraan</li></ul>                                                               | 50     |
| 6.  | Memiliki Kemampuan mengevaluasi pelaksanaan kemitraan     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Memahami engertian, tujuan dan asek evaluasi</li><li>• Mampu melaksanakan evaluasi kemitraan</li></ul>                        | 10     |



Total jam pembelajaran 135 Jam Pelajaran (JP) dengan alokasi waktu 30 % JP teori, dan 70% JP praktek. Teori lebih ditekankan pada materi baru yang belum diberikan.

#### **D. Langkah-langkah jaringan kemitraan**

##### **1. Identifikasi kebutuhan mitra**

Langkah pertama yang harus dilakukan dalam kegiatan perluasan jaringan kemitraan usaha adalah tahapan identifikasi kebutuhan kemitraan, tujuan dari kegiatan identifikasi untuk mengetahui kondisi keberadaan usaha yang telah dilaksanakan mulai dari, hasil produksi, pemasaran, pencatatan keuangan, kekuatan dan kelemahan yang dihadapi kelompok dalam melaksanakan usaha. alat yang digunakan untuk kegiatan identifikasi terhadap kelompok usaha dengan menggunakan instrumen identifikasi, adapun instrumen yang akan digunakan diantaranya :

##### **a. Instrumen Identifikasi Organisasi**

##### **INSTRUMEN EVALUSI ORGANISASI**

| NO | ASPEK               | Ada | tidak | Kondisi / baik / kelemahan |
|----|---------------------|-----|-------|----------------------------|
| 1  | Struktur organisasi |     |       |                            |
| 2  | Pembagian Tugas     |     |       |                            |
| 3  | Jadwal kegiatan     |     |       |                            |
| 4  | Peraturan           |     |       |                            |
| 5  | Buku Anggota        |     |       |                            |
| 6  | Buku Tamu           |     |       |                            |
| 7  | Buku Kegiatan       |     |       |                            |
| 8  | Buku Kas            |     |       |                            |
| 9  | Buku Inventaris     |     |       |                            |
| 10 | Kerjasama           |     |       |                            |
| 11 | Sekretariat         |     |       |                            |

b. Instrumen Identifikasi Aspek Produksi

INSTRUMEN PRODUKSI

| NO | ASPEK                | Kondisi baik/ Kurang baik/ Sulit / Gampang |
|----|----------------------|--------------------------------------------|
| 1  | Rasa                 |                                            |
| 2  | Warna                |                                            |
| 3  | Bentuk               |                                            |
| 4  | Kualitas             |                                            |
| 5  | Kemasan              |                                            |
| 6  | Teknik Produksi      |                                            |
| 7  | Bahan baku           |                                            |
| 8  | Bahan penolong       |                                            |
| 9  | Harga pokok produksi |                                            |
| 10 | Administrasi         |                                            |

c. Instrumen Identifikasi Aspek Pemasaran

INSTRUMEN ASPEK PEMASARAN

| NO | ASPEK                 | Uraikan kondisi sekarang |
|----|-----------------------|--------------------------|
| 1  | Rasa                  |                          |
| 2  | Warna                 |                          |
| 3  | Bentuk                |                          |
| 4  | Kualitas              |                          |
| 5  | Kemasan               |                          |
| 6  | Harga pokok penjualan |                          |
| 7  | Administrasi          |                          |

d. Instrumen Identifikasi Aspek Pengadministrasian

INSTRUMEN PEMBUKUAN

| NO | ASPEK                            | Ada | Tidak | Kondisi / baik /<br>kelemahan |
|----|----------------------------------|-----|-------|-------------------------------|
| 1  | Buku harian                      |     |       |                               |
| 2  | Buku kas                         |     |       |                               |
| 3  | Buku pembelian                   |     |       |                               |
| 4  | Buku penjualan                   |     |       |                               |
| 5  | Buku inventaris                  |     |       |                               |
| 6  | Buku produksi                    |     |       |                               |
| 7  | Laporan<br>keuangan              |     |       |                               |
| 8  | Laporan<br>keuangan<br>(neraca ) |     |       |                               |

e. Instrumen Identifikasi Aspek Kemitraan

INSTRUMEN JARINGAN KEMITRAAN

| NO | ASPEK                      | Ada | tidak | Ket ( Keberhasilan /<br>Kelemahan ) |
|----|----------------------------|-----|-------|-------------------------------------|
| 1  | Daftar mitra               |     |       |                                     |
| 2  | Teknis produksi            |     |       |                                     |
| 3  | Pemasaran                  |     |       |                                     |
| 4  | Permodalan                 |     |       |                                     |
| 5  | Administrasi               |     |       |                                     |
| 6  | Pembinaan                  |     |       |                                     |
| 7  | Perjanjia                  |     |       |                                     |
| 8  | Langkah-langkah<br>bermitr |     |       |                                     |

Identifikasi dilakukan oleh peserta pelatihan terhadap kegiatan usaha yang sudah dilakukan setiap peserta, sebelum pelaksanaan identifikasi instruktur memberikan penjelasan tentang tujuan identifikasi, jenis-jenis instrumen dan cara mengisi instrumen,

setelah dipahami oleh peserta pelatihan, selanjutnya instruktur memberikan tugas kepada semua peserta untuk mengisi instrumen identifikasi dengan bahan kegiatan usaha yang sudah dilaksanakan masing-masing peserta.

Setelah selesai melakukan identifikasi setiap peserta mempresentasikan hasil identifikasi didepan semua peserta dan anggota yang lain bisa memberikan masukan terhadap hasil pemaparan yang sudah disampaikan peserta. Instruktur memberikan masukan terhadap hasil pekerjaan dari setiap peserta. hasil dari identifikasi diolah dan disimpulkan menjadi bahan kebutuhan untuk penguatan pengembangan usaha melalui jaringan kemitraan.

## 2. Menentukan aspek yang dimitrakan

Langkah selanjutnya yang harus dilakukan dalam perluasan jaringan kemitraan adalah menentukan aspek apa saja yang harus dimitrakan, tujuan dari tahapan ini adalah menentukan aspek / bagian apa saja yang perlu dikuatkan agar kegiatan usaha dapat berkembang ( mendapatkan keuntungan, mempertahankan kegiatan usaha dapat berjalan)

Proses yang dilakukan dalam penentuan aspek yang dimitrakan, yaitu dengan mengolah hasil identifikasi yang terdiri dari instrumen – instrumen yang sudah terisi dari aspek produksi, aspek pemasaran, aspek pengadministrasian, aspek legalitas usaha dan aspek kelompok. dari instrumen tersebut di rekap berdasarkan kondisi sangat baik, sudah baik, dan kurang baik, selanjutnya simpulkan dari

hasil pengolahan tersebut sehingga didapat aspek yang perlu perbaikan dan aspek yang tidak perlu perbaikan.

Hasil dari kegiatan ini didapatkan kesimpulan yang perlu diperbaiki terhadap kegiatan usaha, Penentuan tersebut dijabarkan ke dalam tabel berikut.

REKAPAN HASIL IDENTIFIKASI KEBUTUHAN KEMITRAAN

| No. | Aspek yang Perlu<br>Dimitrakan | Bentuk Kemitraan yang Dibutuhkan |
|-----|--------------------------------|----------------------------------|
|     |                                |                                  |
|     |                                |                                  |
|     |                                |                                  |
|     |                                |                                  |

### 3. Identifikasi calon mitra

langkah selanjutnya mencari calon mitra yang dapat menyelesaikan permasalahan dalam mengembangkan usaha yaitu tahapan identifikasi kebutuhan calon mitra, tujuan dari tahapan ini untuk mendapatkan lembaga, instansi, perorangan yang dapat memfasilitasi permasalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha atau kegiatan usaha perorangan.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam penentuan calon mitra usaha diantaranya

#### 1. Perencanaan identifikasi calon mitra

Pada tahapan perencanaan calon mitra dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

##### a. Penentuan kriteria calon mitra

Penentuan kriteria calon mitra untuk menentukan syarat-syarat / ciri-ciri yang harus dimiliki oleh calon mitra, adapun sasaran yang akan menjadi calon mitra antara lain,

#### 1. Tenaga instruktur

Tujuan mencari tenaga instruktur untuk memberikan pengetahuan / keterampilan terhadap kendala yang dihadapi dalam menyelenggarakan kegiatan usaha, adapun kriteria-kriteria yang harus dimiliki seorang instruktur diantaranya :

- Pendidikan minimal SLTA diutamakan S 1
- Menguasai materi yang sesuai dengan topik pelatihan
- Mempunyai pengalaman dalam melatih kewirausahaan
- Mempunyai pengalaman dalam melakukan usaha, diutamakan sedang melakukan kegiatan usaha

#### 2. Intansi pemerintah

Tujuan identifikasi terhadap intansi pemerintah untuk memberikan bimbingan dalam melaksanakan usaha yang dapat memberikan keuntungan atau mempertahankan kegiatan usaha, adapun kriteria dari intansi pemerintah :

- Mempunyai program dalam bimbingan keterampilan
- Bimbingan manajemen keuangan
- Bimbingan adminitrasi keuangan
- Bimbingan pengembangan kelompok
- Fasilitasi pembentukan koperasi
- Bantuan alat dan bahan

- Dan lain-lain

### 3. Dunia usaha

- Mempunyai tempat yang lokasinya strategis
- Toko tersebut sudah terkenal/laku dalam penjualan
- Bangunan yang sudah permanen
- Mempunyai tempat penyimpanan barang
- Pembayaran yang menguntungkan buat kita
- Mempunyai kesiapan untuk membuat surat perjanjian

### 4. Lembaga keuangan

- Lembaga yang resmi diketahui pemerintah
- Syarat-syarat yang mudah untuk dipenuhi
- Pinjaman jasa yang dapat terjangkau/murah

#### b. Penyusunan rencana identifikasi calon mitra

Penyusunan rencana identifikasi calon mitra berisi tentang langkah-langkah dalam melaksanakan identifikasi, tujuan dari penyusunan rencana identifikasi ini sebagai pedoman petugas dalam melaksanakan identifikasi calon mitra, adapun isi dari rencana identifikasi sebagai berikut :

Proses yang dilakukan dalam penyusunan rencana identifikasi, warga belajar menyusun rencana identifikasi yang akan dilakukan oleh warga belajar dan instruktur membimbing apabila ada warga belajar yang belum memahami.

Gambar orang sedang mengadakan diskusi tentang rencana identifikasi.

Instruktur memberikan tugas kepada warga belajar untuk memaparkan hasil diskusi dimasing-masing kelompok, peserta yang lain bisa memberikan masukan apabila ada hal-hal yang belum masuk pada perencanaan tersebut.

Gambar orang/kelompok sedang mempresentasikan hasil penyusunan rencana identifikasi.

Hasil dari kegiatan penyusunan rencana identifikasi adalah tersusunnya rencana identifikasi :

Berikan contoh dokumen rencana identifikasi.

## 2. Pelaksanaan identifikasi calon mitra

Pelaksanaan identifikasi calon mitra dilakukan sesuai dengan rencana yang sudah disusun, langkah yang dilakukan dalam pelaksanaan identifikasi mendatangi lembaga/intansi yang menjadi sasaran calon mitra, selanjutnya mengadakan wawancara diawali dengan menginformasikan profil kelompok, menginformasikn maksud dan tujuan mendatangi lembaga/intansi dan onseravasi untuk mendapatkan informasi tentang aspek yang dipunyai oleh calon mitra sebagai bahan untuk pertimbangan penentuan mitra. Dibawah ini diberikan contoh identifikasi ke berbagai pihak diantaranya :

### a. Penguatan terhadap produksi

Identifikasi calon mitra untuk perbaikan produksi dengan mencari instruktur yang mampu memberikan penguatan terhadap perbaikan produksi makanan olahan, identifikasi dilakukan dengan mendatangi tempat instruktur berada, peserta menyampaikan maksud dan tujuan kedatangan ke



tempat  
tersebut,  
memaparkan  
kondisi produksi  
yang sudah  
dilaksanakan



dari segi rasa, bentuk, warna dan kemasan, selanjutnya peserta meminta pandangan dan pengalaman calon mitra untuk memberikan pandangan tentang perbaikan produksi yang dapat memperbaiki produksi untuk lebih maju. Selanjutnya peserta melihat peralatan yang dipunyai oleh calon instruktur.

b. Pemasaran hasil produksi

Pelaksanaan identifikasi pemasaran hasil produksi dilakukan terhadap pelaku usaha yang menjual hasil produk dalam hal ini toko yang menjual produk makanan olahan yang ada di Lokasi Ujicoba, ada dua cara yang bisa



dilakukan dalam rangka mencari calon mitra yaitu, pertama calon mitra diundang ke lokasi peserta, peserta menyampaikan maksud dan tujuan dari kegiatan identifikasi,

memaparkan gambaran produksi yang sudah dihasilkan, permasalahan yang dihadapi dalam membuat produksi dan rencana produksi yang akan dibuat. Selanjutnya calon mitra diminta untuk menyampaikan pengalaman dalam memproduksi produk, menyampaikan peralatan yang dimiliki saat ini dan diminta kesanggupan dalam memfasilitasi rencana perbaikan produksi.

c. Intansi pemerintah

Pelaksanaan identifikasi terhadap instansi pemerintah bertujuan untuk mencari calon mitra yang dapat memberikan pendampingan dalam mengembangkan usaha. cara yang dilakukan peserta pelatihan mendatangi instansi calon mitra dalam hal ini dilakukan kepada Dinas KOPERINDAG (koperasi, perindustrian, perdagangan dan KUKM ) cara

identifikasi yang dilakukan bisa beberapa cara diantaranya, pertama peserta dikumpulkan di satu ruangan lalu



instansi yang ada di koperindag diundang untuk menyampaikan tupoksinya masing-masing instansi, prosedur mendapatkan program dan syarat-syarat kelompok yang

mendapatkan bimbingan kedua setiap peserta mendatangi masing-masing instansi untuk mendapatkan informasi tentang tupoksi, prosedur mendapatkan program dan syarat-syarat kelompok yang mendapatkan bimbingan.

### 3. Penyusunan laporan identifikasi mitra

Langkah selanjutnya peserta pelatihan mengolah hasil identifikasi dengan mengumpulkan data hasil identifikasi dan membandingkan kondisi calon mitra dengan kriteria yang dibutuhkan oleh kelompok. Tujuan dari kegiatan ini untuk menentukan lembaga/intansi yang akan menjadi mitra kerja dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di kelompok. Hasil dari tahapan ini adalah tersusunnya lembaga aspek yang perlu dikuatkan dan lembaga yang menjadimitra kerja.

### 4. Membuat kesepakatan dengan mitra kerja

Setelah membuat daftar calon mitra, kemudian kelompok usaha mendatangi calon mitra tersebut untuk melakukan lobi dan negosiasi. Tujuannya adalah agar calon mitra tersebut mau diajak bekerja sama dengan kelompok usaha dan membuat kesepakatan-kesepakatan dalam bermitra.

Strategi yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Mendatangi langsung perusahaan / lembaga / instansi yang akan dijadikan mitra

Ketika kelompok usaha ingin membangun kemitraan dengan sebuah perusahaan / lembaga / instansi, langkah awal yang sebaiknya dilakukan adalah mendatangi langsung ke

kantor calon mitra tersebut. Untuk langkah awal, sebaiknya hindari penawaran kerja sama melalui telepon atau surat. Dengan datang langsung, kita akan memiliki lebih banyak kesempatan untuk bercerita panjang lebar mengenai aspek yang akan dimitrakan dan profil kelompok usaha.

- b. Sabar dan tidak pantang menyerah untuk terus menawarkan kerja sama

Sebuah upaya membangun jalinan kemitraan tidak selalu berjalan mulus. Ada kalanya kita kesulitan menemui pimpinan atau pihak berwenang lainnya dalam urusan kemitraan di sebuah perusahaan / lembaga / instansi. Bisa saja pimpinan sedang sibuk. Atau kedatangan kita tidak disampaikan oleh pihak yang menerima kedatangan kita. Jadi bukan tidak mungkin kita harus datang berkali-kali ke sebuah perusahaan / lembaga / instansi untuk menawarkan kerja sama.

Oleh karena itu, dibutuhkan kesabaran dan kegigihan dalam membangun kemitraan. Jangan cepat putus asa bila belum berhasil dalam satu atau dua kali kedatangan. Usahakan untuk dapat bertemu dengan pimpinan atau pihak berwenang dalam urusan kemitraan, karena merekalah yang akan mengambil keputusan.

- c. Menguasai bidang yang akan dimitrakan

Sebelum bertemu calon mitra, kita perlu “mengisi” otak dengan berbagai informasi dan pengetahuan seputar bidang yang akan dimitrakan. Dalam hal ini, tentu saja tentang bidang usaha yang dijalankan. Bila kita tidak paham, tentu kita

akangelagapan dan bisa jadi calon mitra tidak akan tertarik untuk bermitra dengan kelompok usaha. Jadi penguasaan terhadap bidang yang akan dimitrakan menjadi hal yang sangat penting untuk membangun kemitraan.

d. Terampil melakukan lobi dan negosiasi

Secara sederhana, lobi dapat diartikan sebagai upaya pendekatan yang dilakukan oleh satu pihak yang memiliki kepentingan tertentu untuk memperoleh dukungan dari pihak lain yang dianggap memiliki pengaruh atau wewenang dalam upaya pencapaian tujuan yang ingin dicapai. Sementara negosiasi bermakna komunikasi timbal balik yang dirancang untuk mencapai tujuan bersama.

Pada prinsipnya lobi hampir sama dengan negosiasi, hanya saja lobi lebih bersifat informal dan negosiasi bersifat formal. Proses lobi tidak terikat waktu dan tempat, serta bisa dilakukan dalam waktu yang panjang.

Proses lobi dan negosiasi dibutuhkan dalam kemitraan karena kelompok usaha tidak memiliki sumber daya yang cukup untuk memenuhi kepentingannya sehingga membutuhkan bantuan dari pihak lain. Namun itu berarti kelompok usaha juga harus siap memberikan sesuatu yang berharga atau bernilai untuk ditukar dengan sesuatu yang dibutuhkan.

Dalam negosiasi, ada beberapa karakteristik utama, yaitu:

- 1) Melibatkan orang-orang dalam kelompok;
- 2) Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu, baik berupa tawar menawar maupun tukar menukar;

- 3) Negosiasi biasanya menyangkut hal-hal di masa depan atau hal-hal yang belum terjadi dan hal-hal yang kita inginkan terjadi;
- 4) Ujung dari negosiasi adalah kesepakatan dari kedua belah pihak;
- 5) Negosiasi hampir selalu berbentuk komunikasi tatap muka yang menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah.

Sementara langkah-langkah bernegosiasi terdiri dari:

- 1) Persiapan
  - a) Tentukan secara jelas apa yang ingin kita capai dari negosiasi;
  - b) Kenali karakter dan latar belakang pihak yang kita ajak bernegosiasi;
  - c) Membangun kesiapan mental.
- 2) Pembukaan

Untuk mengawali sebuah negosiasi yang baik, kita perlu memiliki rasa percaya diri, ketenangan dan kejelasan tujuan dalam bernegosiasi. Ada tiga sikap yang perlu dikembangkan dalam melakukan negosiasi, yaitu 1) menyenangkan, 2) tegas, tidak plin-plan, dan 3) teguh dalam pendirian.

Selanjutnya dalam pembicaraan awal, mulailah dengan membangun kesamaan antar kedua belah pihak yang dapat dijadikan landasan bahwa pada dasarnya selain

memiliki perbedaan, kedua pihak memiliki kesamaan yang dapat dijadikan dasar untuk membangun rasa percaya.

3) Memulai proses negosiasi

Langkah pertama dalam proses negosiasi adalah menyampaikan apa yang menjadi keinginan kita. Hal yang perlu diperhatikan dalam proses penyampaian tujuan tersebut adalah:

- a) Tunggu saat yang tepat bagi kedua belah pihak untuk memulai pembicaraan pada materi pokok negosiasi;
- b) Sampaikan pokok-pokok keinginan secara jelas, singkat dan penuh percaya diri;
- c) Tekankan bahwa PKBM ingin mencapai kesepakatan dengan pihak calon mitra;
- d) Sediakan waktu untuk melakukan tawar menawar;
- e) Sampaikan bahwa “jika anda memberi itu, maka kami akan memberi ini” – sehingga pihak calon mitra mengerti dengan jelas apa yang harus mereka berikan sebagai kompensasi dari apa yang kita berikan;
- f) Dengarkan apa yang ditawarkan oleh pihak calon mitra secara efektif. Mendengarkan secara efektif berarti mengartikan juga gerak tubuh dan ekspresi wajah calon mitra. Usahakan selalu membangun kontak mata dengan calon mitra. Tampililah setenang mungkin namun penuh perhatian.

#### 4) Membangun kesepakatan

Babak terakhir dari proses negosiasi adalah membangun kesepakatan dan menutup negosiasi. Ketika kesepakatan tercapai biasanya kedua belah pihak melakukan jabat tangan sebagai tanda bahwa kesepakatan telah dicapai dan kedua pihak memiliki komitmen untuk melaksanakannya.

Pendukung keberhasilan kemitraan antara lain:

##### 1) Aktif dalam berbagai organisasi dan kegiatan kemasyarakatan

Keaktifan pengelola kelompok usaha dalam berbagai organisasi dan kegiatan kemasyarakatan akan membawa keuntungan tersendiri. Pergaulan akan semakin luas dan kenalan akan semakin banyak. Ketika membutuhkan mitra, bukan tidak mungkin mitra itu diperoleh dari rekan satu organisasi atau kegiatan masyarakat yang diikutinya.

##### 2) Menjalin komunikasi secara intensif dengan mitra

Setelah berhasil menjalin kemitraan dengan satu perusahaan / instansi / lembaga, kita harus selalu menyempatkan waktu untuk berkomunikasi dengan mitra tersebut agar hubungan yang telah terbangun terus berkembang dan dapat dipertahankan.

Langkahnya bisa dengan menelepon, mengirimkan sms, e-mail atau berkunjung langsung ke tempat mitra sambil membawa buah tangan. Jalinan komunikasi ini akan membuat mitra selalu ingat dengan kelompok usaha.



### 3) Menyampaikan informasi yang akurat dan apa adanya

Ketika berhubungan dengan mitra, sampaikanlah informasi yang akurat dan apa adanya. Jangan melebih-lebihkan informasi yang ada. Hal ini akan membuat kepercayaan mitra kepada kelompok usaha semakin bertambah dan kemitraan dapat terus terjalin.

Perjanjian tertulis perlu dibuat manakala pihak calon mitra sudah menyatakan kesediaannya untuk bekerja sama dengan kelompok usaha dan menyetujui kesepakatan yang dibuat. Perjanjian tertulis ini berisi hak dan kewajiban mitra kerja serta peraturan-peraturan bersama yang disepakati bersama, sebagai pedoman kedua belah pihak dalam melaksanakan kemitraan.

Perjanjian tertulis yang telah dibuat kemudian ditanda tangani oleh kelompok usaha dan pihak yang bermitra. Penandatanganan ini sebaiknya disaksikan oleh kedua belah pihak.

### 5. Pelaksanaan kemitraan

Langkah ini merupakan pelaksanaan dari rencana kerja sama yang telah disusun bersama dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan disesuaikan dengan tanggung jawab dan peran masing-masing pihak yang bermitra. Dibawah ini diberikan contoh kegiatan kemitraan yang sudah dilaksanakan dari berbagai pihak dinataran :

a. Kerjasama dengan dinas koperasi

Gambar disamping kelompok sedang mendapatkan binaan dari dinas koperasi kabupaten Tasikmalya tentang pengetahuan perkoperasian dan



tahapan untuk pembentukan koperasi yang berbadan hukum

b. Kerjasama dengan dinas perindustrian

Kelompok sedang kordinasi dengan dinas perindustrian dalam pembuatan PIRT, karena hasil identifikasi pembuatan PIRT



menjadi aspek yang perlu di buat agar penjualan bisa masuk ke pasar modern sehingga penjualan akan lebih besar dan luas.

c. Kerjasama instruktur dalam meningkatkan kualitas produksi.

kelompok sedang melakukan produksi kueh risoles, dan kue basah sebagai solusi meningkatkan produksi.



d. Kerjasama dengan dunia usaha ( pemasaran hasil produksi )

Dalam meningkatkan aspek penjualan kelompok mengadakan kerjasama dengan toko yang menjual makanan oleh-oleh priangan timur dengan memasukan hasil produksi kelompok, gambar disamping ini pengusaha sedang memberikan penilaian terhadap hasil produksi kelaompok.

6. Pemantauan dan Evaluasi kemitraan

Pemantauan dan evaluasi perlu dilaksanakan selama kemitraan berlangsung. Tujuan pemantauan adalah memantau perkembangan pelaksanaan kegiatan sehingga penyimpangan dari tujuan yang ingin dicapai dapat dicegah. Di samping itu, masalah-masalah yang mungkin timbul dalam pelaksanaan kemitraan dapat dicari solusinya. Hasil pemantauan dapat dijadikan dasar untuk melakukan evaluasi. Evaluasi perlu dilaksanakan secara bersama-sama antar pihak yang bermitra untuk mengetahui kegiatan yang sudah berjalan sesuai rencana atau belum. Selain itu, masalah dan kelemahan yang menghambat pencapaian tujuan dapat dicari jalan keluarnya.

Contoh laporan pemantauan:

- a. Gambaran pelaksanaan kemitraan
- b. Masalah yang dihadapi
- c. Pemecahan masalah yang ditawarkan
- d. Kesimpulan
- e. Rekomendasi

Kegiatan evaluasi bisa dilaksanakan dengan beberapa tahapan :

- a. Evaluasi dilaksanakan melalui diskusi kelompok

Kegiatan ini dilakukan di ruangan dengan mengumpulkan unsur kelompok mulai dari ketua, seretaris dan anggota kelompok untuk melaksanakan evaluasi terhadap kegiatan kemitraan usaha yang sudah dilakukan.

b. Evaluasi dilaksanakan di tempat produksi

Evaluasi bisa dilakukan dengan mengunjungi tempat usaha kelompok dengan melihat aktivitas secara langsung dari kegiatan usaha yang dilaksanakan, kegiatan ini lebih cocok untuk mengevaluasi keterampilan yang dilaksanakan kelompok mulai dari produksi, pemasaran, dan pencatatan keuangan.

**E. Indikator**

Indikator keberhasilan dari pelaksanaan penguatan jaringan kemitraan dalam mengembangkan usaha adalah:

1. Terciptanya kelompok usaha yang mampu menjalankan usaha
2. Kelompok menghasilkan berbagai produk yang dikemas
3. Produk yang sudah mempunyai PIRT dan Label halal
4. Sudah terbentuknya pra koperasi.
5. Memunyai outlet untuk penjualan barang hasil produks

## **BAB IV PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Model penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha pada dasarnya bertujuan mengembangkan dan meningkatkan keberhasilan usaha, melalui kemitraan. agar menjadi kelompok usaha yang lebih baik dan maju dilihat dari berbagai aspek. Pengembangan usaha di fokuskan pada aspek peningkatan kualitas produksi, perluasan pemasaran, peningkatan pengemasan, peningkatan kemampuan pengadministrasian, dan pembuatan legalitas kelompok. langkah yang dilakukan dalam model perluasan jaringan kemitraan dilakukan beberapa tahap diantaranya, identifikasi kebutuhan aspek kemitraan, penentuan aspek yang dimitrakan, identifikasi calon mitra, pelaksanaan kemitraan dan pemantauan dan evaluasi kemitraan.

### **B. Rekomendasi.**

Hasil penguatan kemitraan dalam pengembangan usaha tentunya akan menghadapi berbagai kendala dalam melakukan kegiatan usaha, maka perlu adanya bimbingan secara rutin atau insidental dari pengelola dan instruktur agar hambatan dan kendala dapat segera diatasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M.2005. *Psikologi Remaja (Perkembangan Peserta Didik)*, Jakarta: Rineka Cipta
- Fatimah, E. 2006.*Psikologi Perkembangan*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III, 2001
- Yusuf .2001. *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*. Bandung: PT. Remaja Rosda.
- <http://riantipsikokelompok.wordpress.com/category/motivasi-individu-dan-tujuan-kelompok/> [2 September 2014]
- Pedoman Pendampingan Tenaga Lapangan DIKMAS (TLD). 2006. Balai Pengembangan Pendidikan Luar Sekolah dan Pemuda (BP-PLSP) Regional I Bandung
- Yuyus Suryana dan Katib Bayu. 2010. Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik
- Wirausahawan Sukses. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Gita Setra. 2004. Apa dan Bagaimana Melakukan Pendampingan (bagian Kedua). BP-PLSP Regional I Bandung